



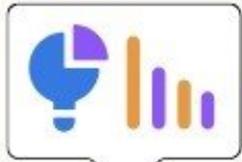
Daniela Monserrat Jiménez Palacios

Profesora: Gladis Adilene Hernández López

9 ° Cuatrimestre

Unidad 1

Taller del emprendedor



EL Producto



* PROPUESTA DE VALOR

El hombre es la única de productos servicios beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes además comenta que los estudios del mercado nos enseña que estratégico consiste en tomar una adopción frente al mercado de la competencia por anticipada y define cómo se quiere ser y como se espera que el mercado me perciba.

- Refleja la funcionalidad del servicio la oportunidad la calidad y el precio de una empresa ofrece a sus clientes.
- Incluye información importante para los clientes como plazos de entregas y reglas o expectativas.
- Conocer y reflejar las características visibles o no atraen a un posible comprador lo que define la empresa como proactiva ante sus clientes.

* GENERACIÓN DE LAS IDEAS

Es un proceso creativo que implica la creación, el desarrollo y la comunicación de nuevos pensamientos y conceptos. Es fundamental para la innovación, la resolución de problemas y el desarrollo de estrategias en diversos ámbitos, como el empresarial, el educativo y el personal.

- Mapas mentales: Una herramienta visual para organizar y conectar ideas, utilizando un concepto central y ramas para conectar ideas relacionadas.
- Técnicas de asociación: Utilizar palabras o imágenes al azar para generar nuevas conexiones mentales y desarrollar ideas.
- Análisis de problemas: Identificar necesidades o áreas de mejora y buscar soluciones creativas.

* MODELO DE NEGOCIOS

Es la forma en que una organización crea captura y entrega valor y así económico social la tierra minar con amplio Rango de actividades que conforman aspectos claves de la empresa tales como el propósito de la misma estrategias infraestructura bienes que ofrece estructura organizacional

- Análisis foda (Fuerza, Oportunidades, debilidades y amenazas).
- Análisis del industria y el mercado(incluso la competencia).
- Análisis técnico-operativo.
- Análisis organizacional y de gestión de recursos humanos.
- análisis financiero.

* CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

Describe la operación de la compañía incluyendo todos sus componentes procesos y funciones que tiene como resultado un costo para la empresa de un valor para el consumidor.

- Bajo costo: si la compañía tiene los mismos costos que estos cautelares entonces tendrá las mismas ganancias por tanto para aumentar el margen de ganancia debe de disminuir las cosas y así hacerle frente a la competencia algunas medidas que se pueden tomar para para mantener Los costos lo más bajo posible son el número uno en el área o sector teniendo un muy buen control esquema administrativo Modesto.
- Innovación y diferenciación: la empresa debe hacer algo diferente al resto de sus competidores en la cadena de valor es decir en todas las actividades y costos en el proceso de producción desde la adquisición y manejo de materias supremas el procedimiento y el resultado final o producto terminado la razón por la cual es necesario este punto es que si la empresa ofrece lo mismo que sus computadoras todas las consumidades no tendrán por qué preferir sobre los demás.